

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar belakang

Seiring dengan berkembangnya perekonomian, maka bermunculan lembaga-lembaga keuangan, salah satunya ialah bank. Bank mempunyai peran yang sangat penting dalam perekonomian sebuah Negara. Secara umum, perbankan adalah lembaga perantara keuangan antara debitur dan kreditur.¹ Dalam UU No 10 Tahun 1998, bank adalah suatu badan usaha yang menghimpun harta kekayaan dari masyarakat umum sebagai simpanan dan menyerahkannya kepada masyarakat pada umumnya sebagai kredit atau dalam berbagai struktur yang dapat meningkatkan kepuasan pribadi daerah setempat.² UU tersebut menjelaskan tentang berkembangnya sistem perbankan syariah untuk beberapa tujuan, yakni : untuk memenuhi kebutuhan produk dan jasa perbankan bagi masyarakat yang tidak mau dengan adanya konsep bunga, dan menciptakan prinsip kemitraan yang harmonis dengan menjaga hubungan pemilik dana. Sedangkan pada perbankan konvensional konsep yang diterapkan ialah antara kreditur dan debitur. Dengan adanya konsep tersebut yang menimbulkan banyak

¹Azhar Abdullah, *Kelembagaan Perbankan*, (Jakarta: PT. Grafindo Pustaka Utama, 1970), hal.29

²Frianto Pandia, Elly Santi Ompusunggu dan Achmad Abror, *Lembaga Keuangan*, (Jakarta:PT. Rineka Cipta, 2005), hal.186-187

kekhawatiran bagi bank-bank konvensional sehingga banyak bank-bank konvensional yang membuka unit syariah.³

Dengan meningkatnya aktivitas perekonomian, masyarakat dapat menuntut setiap bank agar mampu memberikan kepercayaannya terhadap masyarakat dalam fungsi utama bank. Tetapi apabila bank tidak menjalankan fungsi dengan semestinya, maka itu akan berdampak pada pertumbuhan perekonomian.⁴ Dampak yang ditimbulkannya adalah melambatnya pertumbuhan ekonomi dalam sebuah negara. Pertumbuhan perbankan syariah di Indonesia mengalami perkembangan yang sangat signifikan karena adanya sebuah kepastian disisi regulasi yaitu adanya UU no 10 tahun 1992 tentang perbankan syariah yang lebih mengakomodasikan dan memberi peluang untuk lebih berkembangnya perbankan syariah.⁵

Dilihat dari segi operasionalnya bank terbagi menjadi dua, yaitu : bank konvensional dan bank syariah. Bank konvensional ialah bank yang melakukan kegiatan usahanya secara umum sesuai dengan ketentuan yang sudah ditetapkan. Ketentuan yang dimaksud ialah penetapan harga sesuai tingkat suku bunga. Sedangkan bank syariah ialah bank yang beroperasi dan sesuai dengan syariat islam. Dalam UU perbankan syariah mengamanahkan bank syariah untuk

³Akhlis Farida Kurnia Rahmah, *Analisis Pada Produk Tabungan iB Hasanah Di Bank Bni Syariah*, (Salatiga, Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri, 2014), hal .1

⁴Sri Muliawati, *Faktor-Faktor Penentu Profitabilitas Bank Syariah Di Indonesia*, (Semarang, UNS, 2015), hal. 1

⁵Rachmadi Usman, *Aspek Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2014), hal.72

melakukan fungsi social, semisal : menerima dana dari zakat, infaq, shodaqoh, dan hibah. Bank konvensional dan bank syariah memiliki beberapa persamaan diantaranya : sama-sama lembaga keuangan yang sudah diakui, sama-sama memberikan jasa dalam pembayaran, serta teknologi yang digunakan. Selain adanya persamaan terdapat juga sebuah perbedaan, yaitu : di bank konvensional menggunakan prinsip bunga, investasi yang halal dan haram, hubungan dengan nasabah dalam bentuk debitur dan kreditur, dan juga tidak terdapat dewan yang sejenis Dewan Pengawas Syariah. Sedangkan di bank syariah menggunakan sistem bagi hasil, jual beli atau sewa, melakukan investasi secara halal, hubungan dengan nasabah bersifat kemitraan, dan juga penghimpunan dan penyaluran dana harus sesuai dengan Dewan Pengawas Syariah. Fenomena menarik yang ada di Indonesia ialah munculnya berbagai macam bank-bank syariah yang baru. Dengan adanya hal baru tersebut dapat mengakibatkan semakin ketatnya persaingan bisnis perbankan yang ada di Indonesia. Bagi umat muslim, al-quran dan sunnah nabi lah yang dijadikan sebagai pedoman. Jadi apapun yang dibutuhkan dalam konteks hal ekonomi harus berdasarkan dari kedua pedoman tersebut.⁶

Bank syariah didirikan karena dilatar belakangi oleh tuntutan umat muslim untuk bermuamalah secara Islam untuk menghindari timbulnya riba, mendapatkan kesejahteraan lahir dan batin dalam bermuamalah, dan juga

⁶Kamal Faza, *Analisis Perbandingan Kinerja Bank Syariah dan Bank Konvensional di Indonesia*, (Surakarta, Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2010), hal.1

sebagai alat alternatif dalam menikmati jasa perbankan yang sesuai dengan syariat islam.⁷Sebelum adanya perbankan syariah,, masyarakat hanya mengenal satu sistem perbankan, yaitu perbankan konvensional, dan menurut sebagian masyarakat mengetahui bahwa perbankan konvensional menggunakan sistem riba. Tetapi sejak munculnya perbankan syariah, masyarakat banyak yang memilih perbankan syariah daripada perbankan konvensional, karena mereka tahu bahwa di perbankan syariah menggunakan sistem bagi-hasil dan bebas dari bunga.

Seperti yang kita ketahui, Bank Negara Indonesia Syariah atau sering dikenal dengan BNI Syariah ialah salah satu bank yang beroperasi dengan syariat islam. Tetapi bank BNI Syariah menyadari bahwa bukan hanya muslim saja yang bertransaksi, melainkan dari semua golongan yang menghendaki fasilitas perbankan yang nyaman, adil, dan modern. Dengan hal tersebut BNI Syariah senantiasa melakukan peningkatan terhadap kualitas produk, baik produk pembiayaan serta produk dana. BNI Syariah merupakan bank terpercaya yang memiliki jaringan yang sangat luas. Ada beberapa produk yang mampu bersaing baik dari segi teknologi maupun dari segi kedekatan dengan masyarakat. Salah satu produk yang menjadi unggulan ialah Tabungan iB Hasanah. Anjuran untuk menabung kerap kita dengar di telinga kita dari semua kalangan, baik itu anak

⁷Edi Wibowo dan Untung Hendy, *Mengapa Memilih Bank Syariah?*, (Cet. I, Bogor: Ghalia Indonesia, 2005), hal.1.

kecil, dewasa, maupun orang tua. Sebagaimana yang terdapat pada sebuah hadits, yaitu :

"احتفظ ببعض ممتلكاتك لمستقبلك ، لأن ذلك أفضل لك" (رواه البخاري)

"Simpanlah sebagian dari harta kamu untuk menjadi masa depan kamu, karena itu jauh lebih baik bagimu." (H.R. Bukhari)

Tabungan iB Hasanah merupakan produk simpanan dana dari Bank Indonesia dan dikelola sesuai dengan prinsip syariah dengan menggunakan akad mudharabah dan akad wadiah.⁸ Biaya yang digunakan pada produk Tabungan iB Hasanah ini relatif lebih kecil bila dibandingkan dengan dengan deposito dan giro. Selain itu, produk Tabungan iB Hasanah juga dapat digunakan untuk sarana investasi yang murni sesuai dengan syariah, dan juga dapat melakukan penyetoran dan penarikan dengan sangat mudah, serta menjaga amanah dari nasabah sesuai dengan akad mudharabah dan akad wadiah.⁹

Akad mudharabah yang digunakan adalah mudharabah muthlaqah yaitu akad kerja sama antara pemilik modal dan pengelola modal yang cakupannya sangat luas, jika Tabungan iB Hasanah menggunakan akad mudharabah ini maka keuntungan yang didapat nantinya akan dibagi dua yaitu 13% untuk nasabah dan 87% untuk bank, dan juga ada kurun waktu yang sudah ditentukan. Sedangkan

⁸Destika Primasari *Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Kualitas Tabungan IB Hasanah Terhadap Kepuasan Nasabah Pada Bank Bri Syariah KCP Ungaran*, (Salatiga, Institut Agama Islam Negeri (IAIN)), hal.2

⁹R. Ajeng Entrasmen, Desy Putri Pertiwi, *Strategi Pemasaran Terhadap Penjualan Produk Tabungan IB Hasanah Di PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang X*, Jurnal Manajemen dan Pemasaran Jasa, Vol. 9. No. 1 2016, hal.55

akad wadiah yang digunakan ialah wadiah ya dhamanah yaitu sebuah titipan, jika Tabungan iB Hasanah menggunakan akad wadiah ini, maka nasabah akan mendapat keuntungan dan dapat diambil sewaktu-waktu.

Bank Negara Indonesia Syariah (BNI Syariah) didirikan oleh Pemerintah Kabupaten Probolinggo dengan alasan untuk memberikan layanan kepada masyarakat yang belum dilayani oleh bank yang ada, karena bank-bank ini masih menggunakan sistem bunga (bank konvensional). Disadari oleh sebagian masyarakat Probolinggo bahwa mereka masih menganggap bahwa kegiatan perbankan yang menggunakan sistem bunga tidak sesuai dengan prinsip Syariah sehingga pemerintah perlu memfasilitasi masyarakat Probolinggo dengan lembaga keuangan berbasis syariah. Keberadaan bank BNI Syariah di wilayah Probolinggo tentunya dengan letak yang strategis, persaingan yang sangat ketat dan juga harus memasarkan produk-produknya dengan semenarik mungkin, sehingga masyarakat disana tertarik untuk menabung di BNI Syariah Probolinggo. Selain itu yang menjadi faktor ketertarikan dari nasabah tersebut ialah faktor religiusnya. Di BNI Syariah Probolinggo, sebelum para staf/karyawan memulai aktiitas nya mereka berdoa terlebih dahulu dan juga mengevaluasi apakah ada masalah di hari sebelumnya.

Tabungan iB Hasanah ini mempunyai beberapa keunggulan diantaranya : Hasanah Debit Silver dapat digunakan sebagai kartu ATM pada jaringan ATM (ATM BNI, ATM Bersama, ATM Link, ATM Prima & Cirrus) dan kartu belanja (Debit Card) di merchant berlogo MasterCard di seluruh dunia, dapat

melakukan transaksi di counter teller BNI dan BNI Syariah di seluruh Indonesia, setiap pembukaan rekening nasabah akan secara otomatis berinfak Rp.500,-, dapat dijadikan sebagai agunan pembiayaan.¹⁰

Yang membedakan antara Tabungan iB Hasanah dengan tabungan faedah ialah : di BNI Syariah kartu ATM bisa sebagai kartu debit tetapi di BRI syariah hanya sebagai kartu ATM biasa. Jika melakukan penarikan di ATM lain BNI Syariah tidak dikenakan biaya sedangkan BRI Syariah dikenakan biaya. Jika transfer ke bank lain limit untuk BNI Syariah yaitu Rp.10.000.000,- sedangkan di BRI Syariah limitnya Rp.5.000.000,-, dan juga di BRI Syariah jika saldo dibawah minimum yaitu Rp.50.000,- maka akan kena biaya yaitu Rp.12.500,-/bulan yang langsung dipotong dari saldo yang ada.

Berdasarkan uraian diatas, peneliti lebih fokus pada strategi pemasaran produk Tabungan iB Hasanah serta daya tarik masyarakat dalam menggunakannya. Masyarakat Probolinggo banyak yang memilih untuk menabung di BNI Syariah Probolinggo dengan menggunakan produk Tabungan iB Hasanah, sehingga peneliti tertarik untuk mencari tahu bagaimana strategi yang digunakan produk Tabungan iB Hasanah dalam meningkatkan minat masyarakat. Jadi peneliti tertarik untuk membahas penelitian dengan judul **“Strategi Pemasaran Produk Tabungan iB Hasanah dalam Meningkatkan Minat Nasabah BNI Syariah Probolinggo”**.

¹⁰Diakses dari laman www.bnisyariah.co.id pada tanggal 03 desember 2020 jam 11.52

B. IDENTIFIKASI MASALAH

Dari uraian latar belakang di atas, ada beberapa masalah yang dapat diidentifikasi sebagai berikut:

1. Perkembangan bank yang semakin pesat menjadikan persaingan antara bank konvensional dan bank syariah menjadi semakin ketat dalam memperebutkan nasabah.
2. Munculnya banyak bank yang menyediakan berbagai layanan kepada nasabah membuat nasabah mempunyai banyak pilihan dalam memilih bank yang sesuai dengan kebutuhan.
3. Ada kesenjangan yang signifikan antara populasi di Probolinggo dan jumlah pelanggan yang dicapai oleh BNI Syariah Probolinggo.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang sudah diuraikan diatas, maka dapat dirumuskan permasalahan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi pemasaran yang digunakan oleh produk Tabungan iB Hasanah untuk meningkatkan minat nasabah?
2. Bagaimana minat nasabah terhadap produk Tabungan iB Hasanah sebagai hasil dari strategi pemasaran tersebut?

D. Tujuan Penelitian

Dari rumusan masalah yang sudah dipaparkan diatas, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini yaitu :

1. Untuk mengetahui strategi pemasaran yang digunakan dalam meningatan minat nasabah.
2. Untuk mengetahui minat nasabah terhadap produk tabunga iB Hasanah.

E. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan agar dapat bermanfaat dan berguna untuk hal-hal berikut :

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi sebuah referensi dan dapat dikembangkan sebagai perkembangan ilmiah, sehingga dapat memberikan wacana untuk semua pihak yang terkait dengan produk Tabungan iB Hasanah. Dan juga sebagai bahan studi bagi siswa yang ingin melakukan penelitian lebih lanjut tentang objek terkait.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi penulis, penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan serta wawasan mengenai produk tabungan iB Hasanah terhadap peningkatan profitabilitas bank BNI Syariah Probolinggo.

b. Bagi PT.Bank BNI Syariah, penelitian ini diharapkan menjadi bahan pertimbangan bagi pihak manajemen dalam meningkatkan produk simpanan tabungan terhadap peningkatan profitabilitas bank BNI Syariah Probolinggo di masa mendatang.

- c. Bagi Universitas Nurul Jadid, penelitian ini diharapkan dapat memberi informasi dalam membangun sebuah relasi dengan pihak bank BNI Syariah
- d. Bagi pembaca, agar dapat memberikan referensi, acuan, serta motivasi bagi penelitian selanjutnya yang mempunyai objek sejenis.

F. Definisi Konsep

Untuk mencapai sebuah pemahaman yang tepat serta lebih mendalam tentang proposal skripsi ini, maka penulis perlu mendefinisikan terlebih dahulu makna dari kalimat yang terkandung di dalam judul proposal skripsi ini, yakni :

1. Pengertian pemasaran

Strategi adalah sebuah langkah yang harus dilakukan oleh sebuah perusahaan atau pengusaha untuk mencapai tujuan tertentu, kadang ada yang merasa sulit, namun ada kala yang relatif sangat mudah.¹¹ Sedangkan menurut William J Stanton pemasaran adalah keseluruhan intern yang berkaitan dengan kegiatan-kegiatan usaha yang bertujuan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan memasarkan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan pembeli.¹²

Jadi dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran ialah upaya untuk mengenalkan produk maupun jasa pada masyarakat. Selain itu strategi

¹¹Leonardus Saiman, *Kewirausahaan*, (Jakarta : Salemba Empat, Edisi 2, 2015), hal. 223

¹²Daryanto, *Manajemen Pemasaran*, (Bandung : PT. Sarana Tutorial Nurani Sejahtera, 2011), hal. 75

pemasaran juga merupakan pola pikir pemasaran yang digunakan untuk sebuah tujuan pemasaran itu sendiri.

2. Produk

Menurut Philip Kotler produk ialah sesuatu yang ditawarkan dipasar untuk menarik perhatian agar dibeli oleh konsumen, bisa digunakan atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan pelanggan. Dari pengertian tersebut bisa kita simpulkan bahwa produk ialah sesuatu yang bisa memberikan manfaat, baik itu dari segi kebutuhan sehari-hari ataupun hanya ingin dimiliki oleh konsumen.

3. Tabungan iB Hasanah

Tabungan ialah sebuah jenis simpanan yang dikeluarkan oleh bank syariah yang dananya dikumpulkan dalam sebuah rekening dan dapat ditarik sewaktu-waktu oleh sipemilik bisa melalui bank ataupun ATM terdekat, sedangkan Tabungan iB Hasanah adalah salah satu produk simpanan yang dikeluarkan oleh bank BNI Syariah dan hanya untuk perorangan saja.

4. Minat Nasabah

Minat merupakan kecenderungan yang tinggi atau keinginan yang besar terhadap sesuatu. Dalam KBBI minat ialah kecenderungan hati yang tinggi terhadap suatu gairah atau keinginan.¹³ Minat juga merupakan

¹³Anton M. Moeliono, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta :Balai Pustaka 1999), hal.225

motivasi yang mendorong seseorang untuk melakukan apa yang ingin mereka lakukan secara bebas.

Nasabah adalah seseorang yang bisa berhubungan langsung dengan bank atau disebut sebagai pelanggan bank. Jadi, minat nasabah adalah keinginan atau kecenderungan seseorang sehingga tertarik untuk melakukan aktivitas barang dan jasa di perbankan.

5. Bank

Bank adalah sebuah lembaga keuangan yang bertugas untuk menyimpan dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan tabungan, dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit. Bank menurut operasionalnya terbagi menjadi dua yaitu bank konvensional dan bank syariah.

G. Penelitian Terdahulu

Ada beberapa penelitian terdahulu yang berkaitan dalam penelitian ini, dengan tujuan untuk lebih fokus dan menghindari terulangnya penelitian yang sudah dilakukan sebelumnya, diantaranya:

1. Abdul Jabbar

Strategi Pemasaran Produk Tabungan Baitullah iB Hasanah BNI Syariah Jakarta dalam Upaya Meningkatkan Minat Nasabah. Peneliti ini meneliti terkait strategi pemasaran untuk memasarkan produk tabungan iB Baitullah Hasanah dalam upaya meningkatkan minat nasabah. Peneliti ini

menggunakan metode deskriptif kualitatif. Objek penelitian yang dilakukan oleh peneliti ini dilakukan di Kantor Pusat BNI Syariah, gedung Tempo Paviliun 1, Lt. 6, jl. Rasuna Said, Kav. 10-11, Kuningan, Setiabudi, Jakarta Selatan. Sama-sama membahas tentang strategi pemasaran dalam meningkatkan minat nasabah. Skripsi ini membahas tentang strategi pemasaran dalam meningkatkan minat nasabah tapi lebih fokus pada produk tabungan iB Baitullah Hasanah, sedangkan skripsi peneliti membahas tentang strategi pemasaran dalam meningkatkan minat nasabah BNI Syariah Probolinggo, tetapi lebih fokus pada produk tabungan iB Hasanah .

2. Misriani Adhillah

Analisis Strategi Pemasaran Produk iB Hasanah Card Dalam Meningkatkan Keunggulan Kompetitif. Peneliti ini meneliti tentang strategi yang digunakan dalam memasarkan produk iB Hasanah Card dalam meningkatkan keunggulan yang kompetitif pada bank BNI Syariah kantor cabang Medan. Peneliti ini menggunakan metode kualitatif deskriptif. Objek penelitian dalam peneliti ini dilakukan di PT. BNI Syariah Cabang Medan, jl. H. Adam Malik, no. 151, Sekip Kecamatan Medan Barat, Sumatera Utara, 20234. Sama-sama membahas tentang strategi pemasaran tetapi pada skripsi ini lebih fokus pada iB Hasanah Card dalam meningkatkan keunggulan kompetitif. Sedangkan di skripsi peneliti membahas strategi yang yang

digunakan dalam memasarkan produk tabungan iB Hasanah dalam meningkatkan minat nasabah BNI Syariah Probolinggo.

3. Midawiyah

Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji Pada Bank Negara Indonesia Syariah Cabang Makassar. Peneliti ini meneliti tentang strategi yang digunakan dalam memasarkan produk tabungan haji di BNI Syariah Cabang Makassar. Peneliti ini menggunakan metode kualitatif. Objek yang dilakukan bertepatan di Bank Negara Indonesia Cabang Makassar. Sama-sama membahas tentang strategi pemasaran, namun pada skripsi ini yang dibahas ialah produk tabungan haji, sedangkan dalam skripsi saya membahas tentang strategi pemasaran pada produk tabungan iB Hasanah dalam meningkatkan minat nasabah BNI Syariah Probolinggo.

